



SWOT-analyse

Slik gjør vi Lillestrøm mer attraktiv



Et samarbeidsprosjekt mellom:



lillestrøm 2020
Lillestrømregionens byorganisasjon



KUNNSKAPSBYEN
LILLESTRØM



Lillestrøm har alle muligheter!

- Lillestrøm er lett å komme til
- Positive forventninger til byvekst
- Mange positive ressurspersoner - entusiastene må samle kreftene!

Vi trenger:

- Felles mål og en visjon for byen
- Opprustning av bybildet
- Samlet innsats for byutviklingen



Utgangspunkt - oppdrag

Kommuneplanen til Skedsmo: «Målet er at Skedsmo skal være en motor for næringsutvikling i regionen»

- Vi ønsket å kartlegge hva næringslivet i kommunen selv mener er avgjørende for å lykkes
- **Oppdrag: Lage en situasjonsanalyse av dagens styrker, svakheter, muligheter og trusler når det gjelder næringsvirksomhet og næringsetablering i Skedsmo kommune.**
- Samarbeidsavtale mellom Lillestrøm 2020 og Kunnskapsbyen Lillestrøm – hvor Kunnskapsbyen Lillestrøm har stått for gjennomføring.



Prosess

- Vi har gjennomført **34 intervjusamtaler** i **29 bedrifter**
- Hver samtale er gjennomført hos den enkelte og har tatt 1 time
- Spørsmål ble sendt ut på forhånd
- Samtlige har vært positive til å stille opp og har vist stort engasjement for byen
- Bedriftene er inndelt i følgende kategorier:
 1. Kontor (både små og store bedrifter)
 2. Handel (både små og store butikker)
 3. Eiendom (gårdeier, utbygger, entreprenør og eiendomsmegler)
 4. Kultur, hotell & service (inkl. restaurant, cafe og bank)
 5. Forskning og utdanning
 6. Kommune



Om samtalene

- Semistrukturerte intervju samtaler
- Ingen referater – kun stikkordsnotater
- Oppsummering er vår oppfatning av det vi har hørt
- Det viktigste i disse samtalene er ikke å få fram fakta, men hvilke vurderinger, synspunkter, oppfatninger og holdninger de har

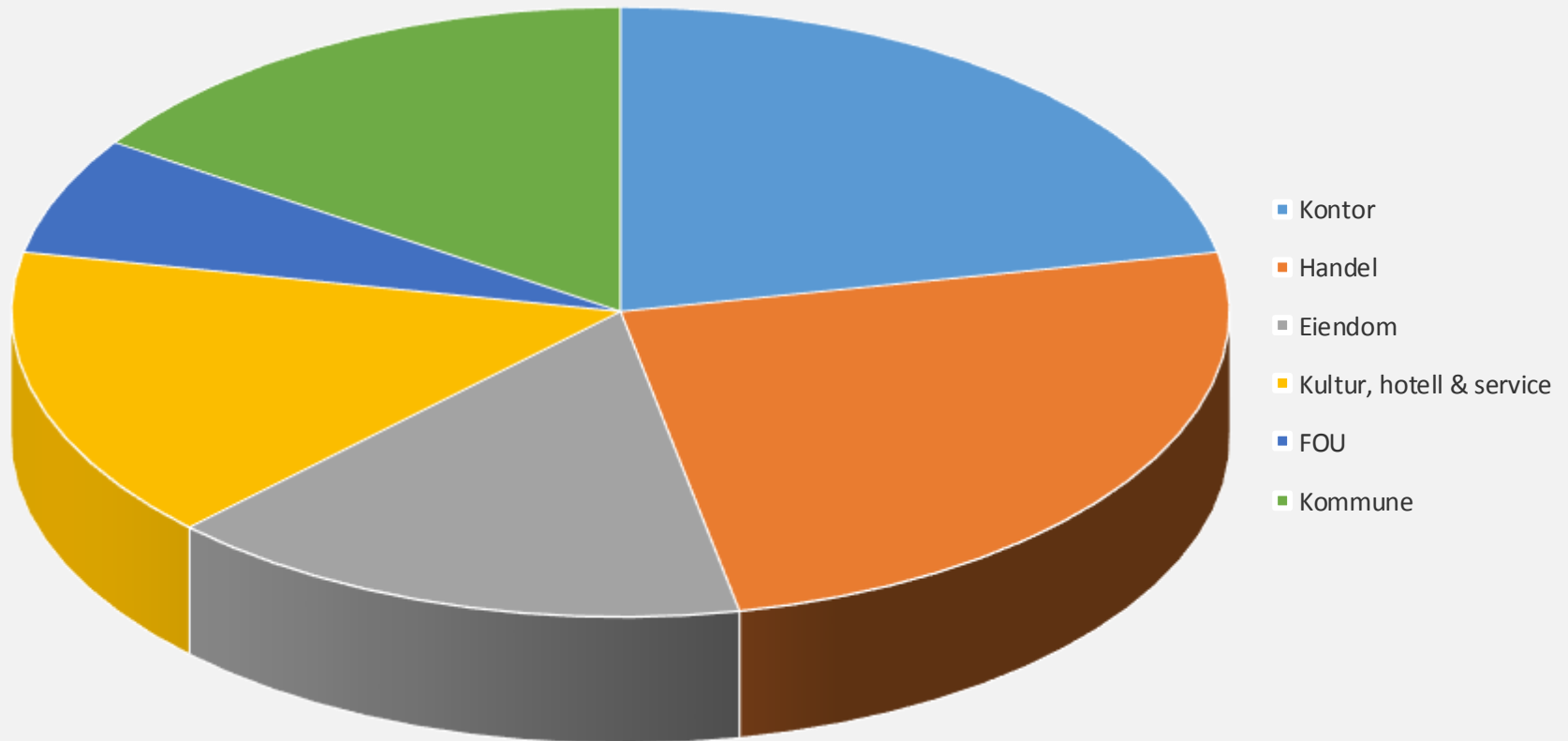


Spørsmål sendt ut på forhånd

1. Hvilke **styrker** har Lillestrøm som by- og vekstområde?
2. Hvilke **svakheter** har Lillestrøm som by- og vekstområde?
3. Hvilke **muligheter** ser du fremover?
4. Hva er de største **barrierer**/hindre for å få dette til?



Fordeling av kategori





Kontor:

3M Science.
Applied to Life.™

 SNORRE data AS



 toptemp
ET AMESTO-SELSKAP

ADVOKATFIRMA ET
MAGELI

 dynea



Handel:





Eiendom:





Kultur, hotell og service:





Forskning og utdanning:




norasonde gruppen



Kommune:





Oppsummering fra samtalene:



Styrker:

- Norges beste beliggenhet mellom Oslo og OSL
- Kollektivknutepunkt (hovedinfrastruktur)
- Kompakt og lett tilgjengelig bysentrum
- God bystruktur med gåavstand til (alle) viktige byfunksjoner
- Meget godt restauranttilbud
- Godt kulturtilbud
- Sterkt kunnskapsmiljø (Kjeller)
- Positivitet knyttet til vekst og utvikling
- Variert befolkning (tverrsnitt av Norge)
- God tilgang på kompetent arbeidskraft fra hele Osloregionen



Svakheter:

- Fysisk infrastruktur – innfarts-/ og gjennomgangstrafikk skaper propper
- God parkeringsdekning (3.000), men tilbudet er uoversiktlig
- Blandet uttrykk (butikkmix) og stedvis lurvete bybilde
- For svak samhandling mellom næringslivet og med kommunen
- Mangler en felles stemme (koordinerende kraft for næringsliv, byutvikling og omdømme)
- Uklare roller / mange møteplasser – hvem har ansvaret for hva?
- For lite «trøkk» i sentrum
- For lite forutsigbarhet i plan-/reguleringsprosesser
- Saksbehandling i planprosesser tar for lang tid



Muligheter:

- Smart City parkeringsløsninger som synliggjør tilbudet, gir bedre oversikt og lettere bruk
- Byutviklingsplan (overordnet, struktur og funksjon)
- Få Universitetet til sentrum
- Prosjektbasert samhandling (mellom kommuner og næringsliv)
- Felles nettsted (hva fins, hva skjer...)
- Smidige og effektive planprosesser (trygghet, kompetanse, forankring – tjenestedesign)
- Felles aktivitetsselskap (arrangementer og daglig byliv)
- Bruke elva og nærheten til vannet (blågrønn by)
- Integrere byen på begge sider av jernbanen (Varemessas)?
- Kvalitetskrav til nye bygg, gater og plasser i sentrum
- Utbedre kollektivtilbudet internt i byen og på tvers i regionen



Trusler:

- Nærheten til Oslo (en liten by tett på hovedstaden kan aldri bli like urban, vinne 20-åringene og ha like mange høyt utdannede)
- Lillestrøm har ikke kritisk masse (tar tid å få nok folk og nok funksjoner)
- Overrepresentasjon av godt voksne i bysentrum skaper ikke «en levende by»
- Handelslekkasje; Norges beste kjøpesenter ligger på Strømmen
- Sterke merkekonsepter og kunnskapsbedrifter velger å etablere seg i nabokommuner
- Lillestrøm mangler en samlende visjon og fremtidsvyer (veksten skjer i nabokommuner mens diskusjonen pågår her)
- For lave ambisjoner og for lite risikovilje
- Dødt handelssentrum



Nå må Lillestrøm gripe muligheten!

- Samlet innsats for byutviklingen
 - Samhandling på alle nivå
 - Koordinering av innsatser / tiltak
 - Infrastruktur (effektive transportløsninger)
- Hvordan skape en mer levende by?
 - Opprustning av bybildet
 - Synliggjøre aktiviteter
 - Omdømmebygging
- Felles mål - med en visjon for byen
 - Tydeliggjøre ambisjon